# Capitolul întâi al leadershipului

**On Martie 24, 2009**

***Poți influența în bine modul în care te percep ceilalți, doar dacă te ridici la înălțimea idealurilor lor spirituale și morale.***

Aș dori în acest articol să vă mai relatez un aspect important din filmul *„ Prințul deșertului (1991) "*. Tom Burton, fost agent CIA, trebuia să se infiltreze în oaza Beni-Zairilor din deșertul Sahara, și să-l recupereze pe Robert Sanders, fiul influentei femei de afaceri Catherine Sanders.

Pentru aceasta Tom se dădu drept traficant de arme și împreună cu James Ross, unul din membrii echipei sale, se înfățișă înaintea puternicului emir Beni-Zair. Trebuiau să-și aleagă cu grijă cuvintele. Un singur cuvânt nepotrivit, i-ar fi putut costa viața pe amândoi.

- Nobile prinț al Draa, noi facem negoț cu arme. Vindem celor mai buni cumpărători. În Ciad, Mali, în străvechiul ținut al imperiului Songhai. Dacă am ascunde asta de tine, ți-am insulta înțelepciunea. Dar nu vindem celor fără steag ori fără credință, cum ar fi Zeralzii...

La auzul acestor cuvinte, emirul, care-i cântărise bine din priviri pe amândoi, își schimbă întreaga atitudine. Radia o măreție, o noblețe calmă, o eleganță solemnă, într-adevăr fără pereche. Ceva îi spunea că Tom și James nu erau niște traficanți ordinari, fără scrupule, fără suflet, pe care nu-i interesa cine cumpăra de la ei. Ci respectau o anumită etică, o onoare a lor, și chiar un cumul de valori ridicat la grad de religie; exista și la ei totuși un cod care ținea de credință, și de ordine.

**Leadership: Potențialul tău de a-ți atinge scopurile este limitat de rezultatele obținute care au un impact concludent privind acumularea dovezilor în privința integrității tale?**

Întotdeauna vei fi martor la o negociere ce se pretinde a fi în folosul vicleniei, dar și în folosul tratativelor care pot face din diplomație o adevărată artă. Poți influența în bine modul în care te percep ceilalți, doar dacă te ridici la înălțimea idealurilor lor spirituale și morale. Tom și James au dovedit acest lucru.

Câștigarea încrederii liderului este întotdeauna un proces de negociere. Vei lua parte la o „negociere" ori de câte ori îți vei manifesta dorința de a te integra în cercul de prieteni al liderului, sau în echipa sa. Pentru ca această negociere să aibă lor și să fie încununată cu succes, tu trebuie să sprijini gândurile liderului, iar el trebuie să te trateze ca și când ai acționa cu bună-credință. Cu alte cuvinte, liderul trebuie să înțeleagă poziția ta (pe măsura gândurilor, principiilor și moralității tale), să o compare cu a lui și în final să o accepte, sau nu.

Un personaj dintr-o operă a scriitorului Mika Waltari spunea: „Suflă bine pentru a se risipi pleava și păstrează doar grăunțele bune". Acesta era un fel de-a spune că nu toți oamenii sunt de încredere, și că numai cei bun trebuie aleși și păstrați.

**Leadership: Activitatea desfășurată de tine sub egida unei singure entități de tip "sunt același" ar putea fi extinsă prin includerea unui rol de investigație cu privire la ce poți să obtiii atunci când captezi atenția cuiva, dar nu ai mari așteptări de la el?**

Dovada în privința integrității tale se obține prin intermediul cunoașterii pe care ceilalți o caută la tine și pe care o propui drept scop principal al vieții tale. Dar, totodată, și viclenia cere același tip de garanție. Prin urmare, ce anume face diferența între integritate și viclenie? Ei bine, diferența o face apropierea dintre trecutul și prezentul pe care oamenii îl percep ca pe un simbol al eforturilor comune de a atinge un anumit obiectiv.

Obligația ta de lider este să cântărești oamenii. Să filtrezi sentimentele și emoțiile lor prin prisma rațiunii, prin prisma valorilor tale personale, în care crezi și pe care le respecți. Exact așa cum a făcut puternicul emir Beni-Zair.

După cum scopul suprem al unui fotograf este să asigure imaginilor sale o expunere adevărată, în fața unui public care să se întrebe: "De ce?" - tot așa scopul tău suprem trebuie să fie acela de a crește și de a asigura calitatea relațiilor cu ceilalți oameni, dar nu înainte de a-i cunoaște, nu înainte de a te întreba: „De ce?”

Nu poți să-i accepți pe oameni în jurul tău dacă nu-i înțelegi, nu-i așa? Nu poți să le acorzi un minim de încredere dacă ei nu au o oarecare înrâurire asupra inimii tale, dacă viziunea lor nu corespunde valorilor după care te ghidezi tu în viață. Judecă asupra valorilor oamenilor înainte de a face pasul spre un nivel mai înalt de apropiere.

**Leadershipul este acordul dintre ceea ce ești capabil să înfăptuiești și ceea ce poți păstra cu drag în sufletul tău atunci când ești supus la încercarea de a accesa zonele de interes ale celorlalți oameni.**

Capitolul întâi al leadershipului constituie baza de la care se poate construi o relație. Iar procesul stabilirii relațiilor nu se desfășoară întotdeauna foarte rapid. Mai întâi are loc „deschiderea”, aici se poate vorbi de o comunicare continuă, dar subtilă, codată, în care fiecare surprinde la celălalt mai degrabă ce se ascunde în spatele cuvintelor. Dacă liderul intuiește caracteristicile complete ale celuilalt, și dacă va fi mulțumit de calitățile sale, abia atunci se va putea produce o apropiere.

În leadership, în primul rând trebuie să știi să cunoști oamenii, ceea ce presupune dezvoltarea relațiilor de colaborare și socializare permanentă. Învață să observi comportamentul oamenilor, atitudinea lor și în același timp, învață să interpretezi mimica, gesturile, cuvintele și chiar tăcerile lor. Fii deschis față de ei, receptiv la ideile lor, pentru ca la rândul tău să fii demn de încrederea lor.

Poți influența modul în care ești perceput de ceilalți, numai dacă te ridici la înălțimea așteptărilor și idealurilor lor.

**Source:** https://neculaifantanaru.com/capitolul-intai-al-leadershipului.html